Supply Chain MAGAZINE

LE MAGAZINE PROFESSIONNEL DES DÉCIDEURS DE LA SUPPLY CHAIN

N°59 - NOVEMBRE 2011

Président et Directeur des rédactions
Jean-Philippe Guillaume
jph.guillaume@scmag.fr
01 48 93 04 79 - 06 07 69 48 80

Directrice générale et Rédactrice en chef
Cathy Polge
cathy.polge@scmag.fr
01 48 93 13 17 - 06 81 25 04 26

Rédacteur en chef adjoint
Jean-Luc Rognon
jean-luc.rognon@scmag.fr
01 43 68 43 11

Journaliste
Julia Fustier
julia.fustier@scmag.fr
01 48 93 18 65

Ont participé à la rédaction :
Christine Calais, Hervé Galon, Christophe Larivé, Ludovic Ott
Couverture : Subbotina Anna Fotolia

Directrice de publicité
Audrey Zugmeyer
audrey.zugmeyer@scmag.fr
Tél. 01 41 79 56 21

Chef de publicité
Nathalie Bier
nathalie.bier@scmag.fr
01 43 76 64 53

Attachée commerciale
Karine Dino
karine.dino@scmag.fr
01 48 93 26 87

Responsable de la diffusion
Brigitte Le Coniac
brigitte.le-coniac@wanadoo.fr
02 97 55 69 84

Pour recevoir le magazine inscrivez-vous sur le site
SupplyChainMagazine.fr
(offre réservée à un envoi postal en France, pour l'étranger nous consulter)

Maquette
Studio Claudette Belliard

Supply Chain Magazine est édité par
SUPPLY CHAIN MAGAZINE
S.A.S. au capital de 50.000 €
Directeur de publication :
Jean-Philippe Guillaume

Siège social :
19, rue Saint-Georges
94700 Maisons-Alfort
Fax 01 43 76 27 74
RCS 485 341 416
ISSN : 1950-1560

Imprimé en UE par
PPS S.A.
Luxembourg - 9991
Weiswampach



◆ Tirage moyen par numéro : 11.500
◆ Mise en distribution : 11.300 exemplaires

Édito


©P.HIRSCH

Et l'humain dans tout ça ?

En relisant l'intégralité de ce numéro très riche en thématiques abordées, puisqu'il va de l'Immobilier Logistique à l'Optimisation de Tournées en passant par la Supply Chain du Luxe, je me faisais la réflexion qu'une couleur s'en dégageait : l'importance de l'humain dans les projets menés et plus largement, dans les entreprises.

En effet, chez Brake France, Gilbert Mazet, Directeur des Technologies, souligne la nécessité de consacrer davantage de temps et d'argent à l'accompagnement des individus plutôt qu'aux solutions techniques dans le cadre d'un projet de mise en place d'un outil d'optimisation de tournées couplé à de l'informatique embarquée. De même, dans la refonte de ses processus de prévisions de ventes, Stephan Coutelen, Directeur Supply Chain Europe Centrale et Orientale chez L'Oréal, insiste sur la nécessité d'affecter des profils à fort potentiel aux postes de Demand Planners et de Business Planners pour améliorer la qualité des prévisions, plutôt que de les confier à des Responsables Marketing Juniors. Il estime également important qu'ils soient bien formés, dotés d'outils performants et que leurs postes s'inscrivent dans un plan de carrière. Bien plus loin, Nestlé Waters s'est lancé dans un profond changement culturel radical qui touche tout le groupe et vise à faire participer ses 30.000 salariés à l'atteinte de l'Excellence Durable via la mise en place du Lean Management. L'idée est de former l'intégralité du personnel à la résolution de problèmes en groupes d'acteurs impliqués plutôt que d'aller chercher des Managers Experts pour plaquer des solutions peu pérennes.

Eh oui, on ne le répètera jamais assez : ce sont les Hommes et les Femmes à la bonne place, dans la bonne organisation, avec les bons outils et la juste motivation qui font les entreprises performantes !!! A l'heure où chaque semaine, l'actualité nous amène son lot de mauvaises nouvelles : liquidation judiciaire de Paru Vendu avec 1.650 licenciements, fermeture de sites industriels en France pour cause de délocalisation, statistiques en hausse des suicides pour des raisons de mal-être au travail dans le public comme dans le privé... je tenais tout particulièrement à mettre en avant ces réflexions et initiatives sans doute trop rares... ■ **CATHY POLGE**

Sommaire



n°59





58. En couverture



44



50



70



80



84



90

Augmentation de capital finalisée pour **Generix Group**

L'augmentation de capital lancée par Generix Group le 28 septembre dernier a été intégralement souscrite. Pleiade Investissement, premier actionnaire de l'éditeur, a largement accompagné l'opération en souscrivant 74,54 % de l'émission. De son côté, Quaeroq, le deuxième actionnaire a souscrit l'intégralité des actions auxquelles il avait droit à titre irréductible. Pleiade Investissement va détenir à présent 48,92 % du capital de l'entreprise. ■ **JPG**

L'affichage des émissions de CO_2 devient obligatoire

Le décret mettant en œuvre la décision du Grenelle de l'environnement relative à l'affichage des émissions de CO_2 est paru le 25 octobre. Ce texte vise les taxis, les loueurs de véhicules, les collectivités, les entreprises de transport en commun... Dans le cas du fret, l'information sur les émissions de CO_2 devra être communiquée au plus tard à l'issue de la prestation pour permettre aux chargeurs d'établir des bilans d'émissions de CO_2. Le décret précise la méthode pour procéder à une estimation des émissions basée sur des données forfaitaires ou sur des valeurs estimées par l'opérateur. La mise en œuvre du dispositif est fixée entre le 1er juillet et le 31 décembre 2013, pour tenir compte des délais d'appropriation par les entreprises et leur permettre d'élaborer un guide pratique à destination des utilisateurs. ■ **JPG**

Un début d'année satisfaisant pour **FuturMaster**

FuturMaster (éditeur de logiciels) annonce une croissance de 16 % de son CA par rapport au premier semestre 2010. *« Les six premiers mois de l'année ont notamment été marqués par une forte augmentation de nos ventes de licences, + 39 %, ainsi que par un bond de 22 % de nos activités de conseil »*, précise Etienne Allier, Directeur Marketing de FuturMaster. Plusieurs entreprises ont déployé depuis le début de l'année des solutions de prévision et de planification : Assa Abloy France, Fagor Brandt, V33 et le Groupe Sodiaal-Euroserum. Les projets S&OP (Sales and Operations Planning) semblent-être les principaux vecteurs de croissance de l'année 2011. La Poste, Pierre Fabre dermo-cosmétique, Silverwood, Lampe Berger et Bunge se sont lancés dans ce type de projet. Par ailleurs, FuturMaster a accueilli 12 nouveaux salariés en 2011. Les effectifs ont doublé au cours des trois dernières années. ■ **JF**

Accuscan distributeur de TSC Auto ID

La société Accuscan à Paris est le nouveau distributeur de la gamme de produits TSC Auto ID sur le marché français. Avec le contrat de coopération signé mi-septembre 2011, le spécialiste de l'identification automatique enrichit sa gamme d'imprimantes de bureau, milieu de gamme et industrielles de TSC Auto ID. Fondée en août 1996, Accuscan propose à ses clients du commerce, de l'industrie, de la logistique et du transport, une vaste gamme d'imprimantes thermo direct et à transfert thermique, des scanners ainsi que des lecteurs de cartes y compris les logiciels, accessoires et pièces de rechange. Parmi les marques distribuées, on trouve Zebra, Datalogic, Motorola, Honeywell, Evolis et désormais, également TSC. Jean-Luc Crozet, Directeur Général chez Accuscan, se réjouit de cette future collaboration : *« Avec ces imprimantes faciles à utiliser et très robustes de TSC Auto ID, nous offrons à nos clients également dans ce segment, des solutions de prix extrêmement attrayantes pour l'identification et le suivi de leurs produits »*. ■ **JPG**


Jean-Luc Crozet, Directeur Général d'Accuscan
©ACCUSCAN

Un bilan contrasté pour le port de Marseille Fos

Le trafic global du port de Marseille Fos atteint 66,4 M tonnes pour les trois premiers trimestres de 2011, soit +1 % par rapport à 2010. Le bilan positif du segment des hydrocarbures (+6%) compense le ralentissement observé depuis début 2011 pour les marchandises diverses et les vracs solides. Une baisse de 4 % a en effet été enregistrée pour les marchandises diverses (dont 6 % pour les conteneurs). Le port de Marseille Fos souligne néanmoins que les conteneurs rattrapent leur retard grâce à un résultat positif au cours des trois derniers mois, mais que les 35.000 EVP perdus en début d'année (liés aux mouvements sociaux) continuent à peser sur les résultats. Le retour de trois lignes maritimes depuis le mois de mai et l'implantation de chargeurs sur la zone logistique de Distriport (Maison du Monde, Mattel, GCA, Mediaco vrac) laisse entrevoir une relance de l'activité. Les trafics de vracs liquides et alimentaires affichent, quant à eux, une hausse de +3 %. Les vracs solides pâtissent d'une chute de -18 % par rapport à 2010. ■ **JF**

©MARSEILLE FOS

La dorsale **LPLM** garde la forme au 3e trimestre

La commercialisation des entrepôts sur les quatre principaux marchés de la dorsale française (Lille-Paris-Lyon-Marseille) a été plutôt dynamique : +10 % par rapport à l'année dernière, avec 919.000 m² commercialisés à fin septembre, selon les chiffres du 3e trimestre publiés et commentés par la société en conseil en immobilier Jones Lang LaSalle. Sur ce total, un mètre carré sur quatre concerne des livraisons clés-en-main, surtout à des chargeurs (60 % des surfaces louées), à l'instar de l'entrepôt Franprix à Saint-Mard (50.000 m²) ou de celui de Leader Price, à Gonesse (28.000 m²). L'offre immédiatement disponible s'est résorbée de 3 % en un an pour s'établir, à


©Zone industrielle de Laon

fin septembre 2011, à 1,8 million de m² sur les quatre marchés principaux de la dorsale. Le marché francilien reste en tête avec près de 500 000 m² placés à la fin du 3e trimestre 2011, mais il accuse tout de même un repli de 7 % par rapport à l'an dernier. Par ailleurs, l'offre immédiate francilienne a augmenté de 8 % en un an, atteignant près de 943.000 m² à fin septembre, soit un taux de vacance autour de 9 %. En revanche, l'offre immédiate lyonnaise a baissé de 13% en un an, à 494.800 m² à fin septembre 2011 (taux de vacance de 12%). Le 3e trimestre sur le marché lyonnais confirme le dynamisme du premier semestre, avec notamment la prise à bail par DSV Solutions à Satolas-et-Bonce (19.000 m²). ■ **JLR**


©SSI Schaefer

Longchamp modernise sa plate-forme logistique

C'est en juin 2009 que Longchamp a fait appel à SSI Schaefer pour l'accompagner dans la refonte de sa plate-forme à Segré (près d'Angers). Les produits fabriqués sur 10 sites de production, dont six en France, sont réacheminés sur le site de Segré avant d'être expédiés dans plus de 100 pays. La mission de SSI Schaefer ? Concevoir une solution sur mesure qui assure l'emballage des produits par rayon et le regroupement de ces paquets par commande, avant leur expédition au magasin. Les équipes de SSI Schaefer et de Longchamp ont donc développé conjointement un système de préparation de commandes « Pick and Pack », un système de convoyage pour l'acheminement des bacs, un lancement de commandes automatisé, ainsi qu'un système de picking par radiofréquence. Cette solution est pilotée par le système Convey. Les bacs vides sont lancés automatiquement pour réapprovisionner une des neufs gares de picking où un préparateur les associe à une commande client grâce à un terminal de radiofréquence. Les bacs clients sont ensuite dirigés via un système de convoyage vers un des séquenceurs qui regroupe tous les bacs d'une même liste d'emballage. Une fois sortis des séquenceurs, ces derniers sont dirigés vers l'un des 10 postes d'emballage selon leur destination finale. Satisfait de cette expérience, Longchamp a d'ores et déjà choisi de faire de nouveau confiance à SSI Schaefer pour les développements futurs du centre de Segré, notamment concernant la mise en place d'une station de picking supplémentaire et l'automatisation des peignes d'expédition. ■ **JF**

Colizen Nord va livrer **à Lille** pour **Webdistrib.com**

Logistique Grimonprez n'est pas venu pour rien sur le salon VAD 2011, qui s'est tenu du 18 au 20 octobre au Grand Palais de Lille, où il était le seul prestataire logistique du Nord présent. Le logisticien y a en effet signé avec Webdistrib.com un contrat pour la distribution urbaine de colis par camionnettes électriques, via son activité Colizen Nord, dont la création en partenariat avec Colizen, remonte à septembre



©Grimonprez

2010. Le service débute à partir du 15 novembre. Comme pour Colizen à Paris, il consistera à livrer 7 j/ 7 les colis à domicile, en véhicules électriques, aux horaires choisis par les clients lillois de Webdistrib.com, spécialisé dans la commercialisation par Internet de produits high-tech et électroménager. L'accord prévoit par ailleurs le marquage des véhicules de livraison au logo de Webdistrib.com. ■ **JLR**

Nouveau site pour Soflog-Telis

Soflog-Telis a ouvert un nouveau site de 1.000m² à Bouc Bel Air (13), dédié aux activités de gestion de stock et de logistique industrielle. Dans cette zone, le prestataire possède déjà une unité de 2.600m². La volonté de l'entreprise est de proposer aux industriels une plate-forme logistique avancée pour leurs matériels nécessitant du stockage, du contrôle, une zone sous douane, avant et après le cycle de production. Deux ponts roulants de 5 et 10 tonnes sont également à disposition afin de répondre à des problématiques de colis lourds. Actuellement, le site répond déjà à des besoins de regroupements de matériels avant emballages et expéditions. Présidé par Bruno de Chaisemartin, Soflog-Telis réalise un CA de 145 M€. La société compte une cinquantaine d'implantations en France et regroupe 1.200 collaborateurs. Elle possède aussi, depuis janvier 2008, une filiale à 100 %, Velay-Bernard, spécialisée dans la caisserie, le conditionnement et les services associés, ainsi qu'une seconde filiale à 50 %, LGE, entreprise de logistique et gestion de flux située à Belfort (90). Soflog-Telis est encore actionnaire, à hauteur de 34 %, de l'entreprise BKSI, située dans l'avant port d'Anvers. ■ **JPG**



Relais Colis poursuit activement son développement



©Atlas for Men.fr

Relais Colis annonce la signature et le démarrage d'activités de livraison en relais avec Atlas for Men.fr (vêtements et accessoires « outdoor ») et Tele 7 jours (les produits de sa rubrique Télé 7 achats). La société en profite aussi pour notifier son nouveau partenariat avec Pretachanger.fr (site d'échange de vêtements et accessoires de mode gratuit). L'objectif est de simplifier et sécuriser les échanges entre les membres. Pretachanger.fr, en association avec Relais Colis, propose une solution de transport intégrée au site à un tarif négocié. *« Chaque membre imprime son étiquette d'expédition depuis le site, puis dépose et retire son article dans le Relais Colis de son choix parmi un réseau de 4.000 commerçants de proximité partout en France métropolitaine »*, détaille le prestataire. ■ **JF**

Un transpalette anti bactérien en inox

Il n'est pas orange comme le reste de la gamme, mais c'est pourtant un transpalette électrique Toyota. CFM Toyota, filiale du groupe Manitou, a développé cette version inoxydable 8 PM Toyota pour répondre aux exigences de l'environnement agroalimentaire ou plus généralement, des secteurs d'activité qui nécessitent l'usage de matériel propre, avec une neutralité chimique et la garantie d'absence de bactéries. Tous les modèles de transpalettes électriques à conducteur (de 1,4 à 2,5 t), ainsi que les gerbeurs et transpalettes à conducteur porté, sont désormais disponibles avec l'option *« recouvrement en acier inoxydable de type alimentaire 304L »*. Le revêtement concerne le tablier, les fourches, le coffre batterie, le châssis et la plate-forme rabattable (pour les versions à conducteur porté). Les pièces moulées ou articulées sont grenaillées pour offrir une meilleure adhérence et sont recouvertes de peinture polyuréthane. Outre l'agroalimentaire, ce type d'équipement peut également intéresser les milieux hospitaliers, les secteurs chimie-pharmaceutiques ou les activités dans des environnements fortement corrosifs, salins et humides. ■ **JLR**

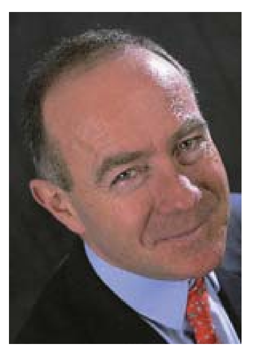


TramFret en ordre de marche

Le Conseil de Paris a approuvé le 18 octobre le principe de l'expérimentation d'une « marche à blanc » TramFret sur la ligne de tramway T3 (Pont du Garigliano – Porte d'Ivry). Le Maire de Paris est maintenant autorisé à signer la convention d'expérimentation avec le STIF, la RATP et l'APUR. Cette marche à blanc aura lieu entre le 14 novembre et le 10 décembre 2011, à raison de deux allers-retours par jour du lundi au samedi. Il s'agira de faire circuler un tramway de voyageurs vide en heures creuses afin d'évaluer la capacité des réseaux routier et ferré à absorber ce trafic supplémentaire sans impacter le service voyageur. Selon la Mairie de Paris, *« le montant estimé de cette opération s'élève à 20.000 €HT, comprenant les coûts de personnel, de maintenance, d'énergie et d'amortissements liés au matériel roulant »*. ■ **JF**

Une année mouvementée pour GT Location

« Comment vous l'exprimer ? 2011 est une année contrastée, mouvementée dont les potentialités sont en train d'émerger », déclare avec un brin d'humour Michel Sarrat. Mais le PDG de GT Location n'est pas du genre à manier la langue de bois, ni à cacher les difficultés de tous ordres auxquelles sa société a dû faire face entre juillet 2010 et juin 2011, alors même que le loueur de camions avec conducteur (parc de 1.170 véhicules) connaissait un taux de croissance de 14 %. Il y a eu notamment plusieurs ennuis de santé qui ont touché les membres de l'équipe dirigeante (renforcée depuis), le décès en mai dernier du Directeur Technique (Vincent Lemery) à la suite d'une longue maladie, et la difficulté croissante à trouver de nouveaux conducteurs, surtout en Ile-de-France. Sur un effectif total de 1.100 conducteurs, GT a quand même embauché 300 personnes en CDI durant cette période, à la fois pour faire face à cette croissance et pour remplacer les départs. Michel Sarrat reconnaît humblement que GT peut mieux faire : résultat en baisse, marge moins bonne qu'en 2010 et taux d'accidents en hausse. Le taux de croissance actuel de GT Location, estimé à 4%, a été notamment ralenti cet été par la décision de réinternaliser le transport prise par la branche restauration de Gastronomie Services, suite à son rachat par le groupe coopératif breton Even. Au final, selon Michel Sarrat, la croissance du CA pour 2011 devrait tout de même s'établir à +8 ou +9 % (par rapport à un CA 2010 de 94,4 M €). GT Location, dont les trois secteurs principaux sont la livraison de produits alimentaires pour la RHF, la livraison de produits industriels à forte criticité et la livraison de matériaux de construction, a gagné l'année dernière plusieurs nouveaux contrats avec Defrancq, le Nouy, Raboni, Toutbeurre et Initial BTB. ■ **JLR**



Michel Sarrat, PDG de GT Location

Hausse de la demande placée en immobilier logistique en 2011

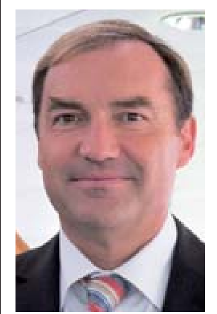
Selon Cushman & Wakefield, la demande placée atteint 1.670.000 m² à fin du troisième trimestre 2011, soit pratiquement le niveau total de l'année 2010 (1.760.000 m²), et devrait avoisiner les deux millions de m² en 2011. *« Le volume de la demande placée se situera, en fin d'année, au-dessus de la moyenne des 10 dernières années (1.836.000 m²) mais encore en-deçà des années record de 2007 et 2008 »*, précise Mélinda Langler, Responsable du pôle logistique. Les résultats de la répartition géographique sont sans surprises avec 76 % de la demande placée concentrée sur les régions Ile-de-France (33 %), Rhône-Alpes (16 %), Nord-Pas-de-Calais (20 %) et PACA (7 %). A l'inverse, la part des marchés régionaux secondaires est en déclin. *« Nous observons que les grands moteurs de la demande sont la maîtrise des coûts (transport, construction, occupation), les aspects liés à la modernisation (réglementaire, technologique, etc.) et les phénomènes de rationalisation et de réorganisation (mutualisation, etc.) »*, commente David Bourla, Directeur du département Etudes et Recherches. En parallèle, l'offre disponible poursuit son recul. Le cabinet enregistre 3,5 millions de m², soit une baisse de 19 % par rapport à la même période en 2010. Cette tendance s'explique par la hausse de la demande placée et l'arrêt des constructions « en blanc ». Les valeurs locatives faciales affichent des niveaux relativement stables. Il semble toutefois que, *« les exigences accrues d'utilisateurs avant tout motivés par la réduction de leurs coûts immobiliers continuent de peser sur les conditions de négociation entre locataires et bailleurs, ces derniers consentant des mesures d'accompagnement substantielles (franchises de loyer atteignant en moyenne 1,5 mois par année d'engagement) »*. Autre fait marquant : les investissements. Avec 455 M€ investis depuis le début de l'année, le segment logistique enregistre une croissance de 11 % par rapport à l'année précédente. ■ **JF**



Graphique : évolution de la demande placée en France (m²)

© Cushman & Wakefield

Nomination discrète chez Fenwick



Depuis le 1er juillet, **Daniel Carlioz** occupe les fonctions de Directeur du réseau commercial de Fenwick-Linde. Ce diplômé de l'Ensimag Grenoble, qui a débuté sa carrière voici 25 ans dans le raffinage, a pour mission de renforcer la satisfaction des clients, de pérenniser les parts de marché de l'entreprise, d'accroître sa rentabilité et de dynamiser les équipes. Daniel Carlioz intègre également le comité de direction. ■ **JPG**

Nouveau Directeur des Opérations chez ID Logistics



Vincent Fontaine prend la Direction des Opérations du groupe ID Logistics. A 59 ans, ce diplômé de l'ESC Rouen va orchestrer les opérations de la quarantaine de sites du prestataire en France. Il pilotera également des projets d'organisation et d'ingénierie et développera le Lean Management dans l'entreprise, avec le support de trois Directeurs Adjoints. Après des débuts dans la finance, Vincent Fontaine a été Directeur Général de York-Servifrais, PME spécialisée dans les produits de la mer frais et surgelés, de 1984 à 1995.
Puis il a passé neuf ans chez Hays Logistique Europe en tant que DG Transport sous température dirigée, Directeur Développement PGC Europe et DG Pologne. En 2004, il est entré chez Castorama comme Directeur Développement de la Supply Chain puis est passé Directeur Supply Chain. De 2008 à 2011, enfin, il était Directeur Logistique EMEA de la multinationale texane Flowserve Corp. ■ **CP**

Pierre Brunet, DG de Software AG France



Pierre Brunet, 45 ans, prend la direction de la filiale française de Software AG. Il succède à Frédéric Fuchs qui a dirigé la société pendant quatre ans. En 2007, Pierre Brunet a rejoint IDS Scheer en tant que Directeur de la division industrie. Fin 2008, il prenait en charge la direction commerciale d'IDS Scheer France (ventes et licences ARIS et prestations de conseil) avant d'être nommé, en février 2010, Directeur Général d'IDS Scheer France. En 2000, il a occupé au sein de la DSI de Thomson de nombreuses fonctions majeures qui lui ont permis de piloter de vastes projets informatiques destinés aux activités phares du groupe : télévision, composants vidéo, décodeurs, télécom... Il a, par ailleurs, mis à profit cette expérience pour développer des expertises dans le domaine de la « Supply Chain » à un niveau international. *« Le rapprochement entre IDS Scheer et Software AG produit depuis plus d'un an les synergies escomptées. Nous répondons désormais à l'ensemble des exigences du marché du Business Process Management : de la modélisation des processus jusqu'à leur exécution, nous apportons de plus la capacité d'orchestrer, gouverner et mesurer la performance des processus de l'entreprise »*, a-t-il déclaré à l'issue de sa nomination. ■ **JPG**

Stéphane Levesque, Directeur de l'URF

Economiste des transports et expert en matière de développement durable, Stéphane Levesque succède à Capucine du Rivau au poste de Directeur de l'Union routière de France. Capitalisant sur 25 ans au sein d'organisations professionnelles (FNTV, FNTR, TLF), il contribuera à valoriser le rôle de la route au service de la mobilité des personnes et des biens. Organisme fédérateur des acteurs du secteur de la route, l'URF regroupe les organisations représentatives des usagers de l'automobile et de la route ainsi que des professions dont les activités touchent à la construction et à la gestion des routes et autoroutes, à la construction automobile et aux équipements, à la logistique et au transport routier, à la circulation et à la sécurité routière. Fondée en 1935, l'URF est présidée par Claude Cham depuis trois ans. ■ **CP**

Patrick Fiszpan, DG de Cemloc



C'est à la suite d'une mission de transition en support opérationnel que Patrick Fiszpan, alors Consultant, est entré en contact avec Cemloc, le 18 avril dernier. Créée en 1986, cette société qui réalise 5M€ de CA est spécialisée dans la mise à disposition d'équipements et de biens industriels (éléments de stockage, racks, cantilevers, étagères, cloisons, portes de quai...). Revendeuse Duwic, elle s'occupe surtout de la maintenance des équipements et d'études de réorganisation d'implantation en entrepôts. Trois actionnaires ont ainsi repris la société à la veuve du fondateur : Guillaume Loth Demay, en tant que Président, Patrick Fiszpan en tant que Directeur Général et Jean-Paul Ville, en tant que Directeur Technique. Ils entendent développer l'activité d'audit de sécurité, à l'instar de la prestation de services de maintenance qu'ils réalisent pour la centaine de sites de Point P en région parisienne. Ils veulent aussi étendre leur champ d'action à la très grande couronne parisienne, voire peut-être acquérir d'autres sociétés. Au dernier trimestre de cette année, ils souhaitent ouvrir le capital au personnel de Cemloc qui compte 33 salariés. ■ **CP**

Jan Bode intègre Crown



Jan Bode rejoint Crown (fabricant de chariots) en tant que Directeur du service après-vente en charge des opérations centralisées de service clients et de distribution des pièces pour les activités en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique. Son département est basé au siège EMEA de Crown à Munich (Allemagne). Selon le constructeur, *« cette nomination intervient alors que le centre de distribution des pièces Crown vient de s'agrandir, et confirme la poursuite de la croissance de la société dans la région »*. ■ **JF**

Daniel Le Floch
rejoint le cabinet Boisanger

Daniel Le Floch, précédemment Directeur Industriel et Directeur des Opérations de La Redoute, a rejoint le cabinet Boisanger comme consultant. *« Daniel Le Floch est bien connu de la communauté logistique, puisqu'il a passé plus de 25 ans à La Redoute. Il sera un atout indéniable pour notre cabinet qui recrute des cadres en logistique et Supply Chain »,* confie Tanguy de Boisanger. ■ **JPG**

Hubert Olivier rejoint le groupe OCP



Hubert Olivier intégre le groupe OCP (répartiteur pharmaceutique), en vue de succéder à Claude Castells, Président du Directoire, qui prendra sa retraite courant 2012. Ce quinquagénaire, diplômé de l'Ecole de Commerce du Havre et de l'INSEAD, a exercé auparavant de nombreuses fonctions dans l'industrie pharmaceutique (Laboratoire Goupil, Groupe Sanofi, Groupe Pierre Fabre, Groupe Ratiopharm), en France et à l'international. Il présidait depuis août 2010 l'ensemble des activités de Teva en France. ■ **JF**

Un gerbeur « trois en un » chez OMG

La marque Italienne OMG met sur le marché une machine « trois en un » répondant au doux nom de 715 BLK-R BD. Il s'agit d'un gerbeur électrique à conducteur accompagnant, avec timon central, équipé d'un mât rétractable d'une hauteur d'élévation jusqu'à 3,6 m. Pourquoi trois en un ? Il s'agit d'un gerbeur en porte à faux, à mât rétractable, et quadri directionnel. Tout à la fois gerbeur, chariot frontal et latéral. L'inclinaison du tablier « Tilting Forks » et le déplacement latéral intégré (pour les charges longues notamment) permettent en effet de travailler avec ce gerbeur comme avec un chariot à mât rétractable traditionnel. Son encombrement très réduit et son centre de gravité de 600 mm lui permettent d'évoluer dans des allées étroites. Sa capacité nominale est de 1.600 kg. ■ **JLR**

RFID Congress, 4 & 5/10/2011, Lille

Une montée en puissance de l'EPC chez les distributeurs


Pierre Georget

©JPGuillaume

L'International RFID Congress qui s'est tenu à Lille les 4 et 5 octobre était consacré cette année au secteur de la distribution. L'occasion pour l'organisme GS1 de réaliser un nouvel état des lieux des déploiements de la RFID dans ce secteur d'activité qui est à l'origine de la création et de l'adoption du standard EPC (Electronic Product Code). La présence de grandes enseignes : Wal-Mart, Carrefour, Auchan, Castorama a en effet permis de dresser des perspectives claires quant aux modèles économiques des usages de l'EPC. Pierre Georget, Directeur Général de GS1 constate : *« Le code barres a mis 15 ans pour se mettre en place. La RFID existe depuis 10 ans, elle est standardisée depuis six ans. Mais après une phase d'enthousiasme, puis une phase de désillusion, nous observons aujourd'hui une montée en puissance tout à fait conséquente de l'EPC ».* Les avis convergent sur les bénéfices apportés par l'usage de l'étiquette EPC par le monde du Retail. De nombreux utilisateurs ont pu constater que l'EPC agit de façon déterminante sur un indicateur de performance qui conditionne de nombreux aspects de la profitabilité des enseignes. Dans la mode et l'habillement aux Etats-Unis, les déploiements de l'EPC ont fait croître cet indicateur à 95 % contre un taux préalable moyen de 63 %. L'EPC agit pour cela sur un processus critique : l'inventaire. Il en améliore la qualité mais aussi la productivité d'un facteur 60. Les magasins ont alors la capacité de contrôler leurs stocks plus efficacement et beaucoup plus fréquemment. Ils en tirent un bénéfice qui représente le pilier des ROI des déploiements de l'EPC dans le secteur de la mode/habillement (Wal-Mart, JC Penney, Macy's, etc.). La distribution française a également pu mesurer ce phénomène. L'enseigne Cléor qui affiche une croissance notable (+18% de CA à périmètre constant) dans un marché de la bijouterie en berne (-2%) a témoigné de la contribution prépondérante de la RFID dans cette réussite. *« Dans la bijouterie, les inventaires tournants sont particulièrement longs et pénibles à réaliser. Il faut pour cela déstructurer la vitrine avant de la recomposer à l'identique et cette opération prend des heures ! Avec la RFID, nous évitons de mener ces opérations qui agissent comme des repoussoirs auprès de notre clientèle. Nos équipes sont aussi délestées de ces tâches administratives et redeviennent des vendeurs à part entière »*, rappelle l'enseigne. ■ **JPG**

Journée Syleps, 6/10/2011, Lorient

Syleps à l'heure de la Supply Chain Agile

Plusieurs dizaines de personnes sont venues jusqu'à Lorient pour participer le 6 octobre à la journée organisée par Syleps sur le thème : « La Supply Chain Agile : pourquoi, pour qui et à quel prix ? ». En ouverture de cette journée, Philippe Loiseau, Président de l'entreprise a répondu aux questions de Jean-Philippe Guillaume, Directeur des rédactions de Supply Chain Magazine : *« L'agilité des entreprises est une condition essentielle pour la compétitivité des entreprises »*, a déclaré le N°1 de Syleps. Soulignant les difficultés de prévoir dans une conjoncture économique incertaine, Philippe Loiseau a déclaré qu'il faut savoir saisir les opportunités, y compris en période de crise : *« Je reviens de Chine. C'est un pays qui connaît une formidable croissance et a besoin d'être accompagné dans son développement par des sociétés comme les nôtres ».* Refusant toute fatalité, Philippe Loiseau a préconisé de s'adapter à la situation avec pragmatisme : *« L'optimisme béat et l'immobilisme sont mauvais conseillers »*, et de citer Jean Rostand *« Attendre d'en savoir assez pour agir en toute lumière, c'est se condamner à l'inaction ».* Et pour ce qui est de l'action, Syleps avait prévu lors de cette journée d'échanges et d'information pas moins de 14 ateliers sur des thèmes aussi divers et variés que *« la cohabitation ERP et logiciel métier MES »*, *« l'approvisionnement agile »*, *« agilité et prise de risque »*, *« l'intérêt de la fonction robotique dans une Supply Chain agile »* ou encore *« dynamisez vos tableaux de bord ».* Pour illustrer les présentations théoriques, Syleps dispose sur place d'un techno centre où il est possible de visualiser et d'utiliser les systèmes automatisés de préparation de commandes (convoyeurs et transstockeurs), les systèmes de pilotage et de suivi de la production (MES), de gestion d'entrepôt, etc. Cette journée très dense s'est terminée par une brève conclusion de Philippe Loiseau et par une dégustation de gâteaux, de crêpes et autres gourmandises bretonnes. Une manière, pour cette entreprise volontaire et dynamique, de montrer que l'on peut s'ouvrir au monde tout en restant fidèle au sol et à la culture bretonne. ■ **JPG**


Philippe Loiseau

©JPGuillaume


Olivier Tschaen

©JPGuillaume


Système de convoyage en démonstration dans le techno centre.

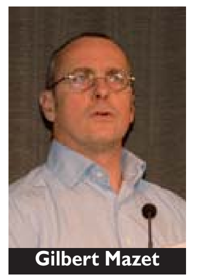
©JPGuillaume

PTV Event, 13/10/2011, Paris

Succès pour l'édition 2011

Jeudi 13 octobre s'est déroulé au Pavillon Gabriel à Paris le traditionnel événement annuel de l'éditeur PTV. Après une courte introduction de Maxime Bellemin, Président de l'entreprise, Gilbert Mazet, Directeur des technologies de Brake France a commenté la mise en place d'une solution d'optimisation de tournées sous contraintes dans le secteur de la restauration hors domicile. Une réalisation de grande ampleur qui concerne 43 sites de productions et pas moins de 43.000 points de livraison. Tancrède de Beler, DSI coordinateur Autolib a expliqué pour sa part le rôle joué par IER dans le projet « Autolib » qui prévoit la mise à disposition de 3.500 véhicules électriques dans la capitale. Au-delà de la flotte automobile, c'est un projet qui englobe de nombreux développements informatiques et cartographiques pour permettre aux utilisateurs de contracter des abonnements et d'utiliser les bornes interactives mises à leur disposition. Cécile Ferreboeuf, Business Developpement Azure chez Microsoft France, s'est attachée à dresser d'une manière très didactique les enjeux du Cloud Computing en le replaçant dans une évolution logique après le mode ASP et le SaaS. Un peu plus tard, c'est encore de l'optimisation de tournées dont il a été question avec le témoignage de Julian Noyelle, Responsable innovation de Topsec Equipment, qui a expliqué comment la solution PTV réduit le nombre de kilomètres parcourus par les techniciens. Roland Baranowski, Directeur commercial industrie et Retail, et Isabelle Badoc, Responsable marketing de Generix Group, ont pris la parole pour évoquer, exemples à l'appui, comment les logiciels de PTV complétent le TMS de Generix, notamment sur la partie géocodage, distancier et optimisation de tournées. Enfin Didier Scellier, Directeur Technique de PTV a largement expliqué les caractéristiques de la nouvelle génération d'outils, laissant entrevoir que des innovations majeures pourraient être annoncées lors de la prochaine SITL. Il pourrait même être question de mode hébergé. Mais chut ! On ne vous a rien dit. ■ **JPG**


Maxime Bellemin


Gilbert Mazet


Cécile Ferreboeuf


Roland Baranowski et Isabelle Badoc

© JPGuillaume

Matinée mutualisation Aslog, 13/10/2011, Paris

Un intérêt pour les PME/ETI

Le 13 octobre, l'Aslog et le cabinet Kurt Salmon ont organisé, en partenariat avec Supply Chain Magazine, une matinée consacrée au thème de la Pratique de la Logistique Collaborative pour les PME/ETI. Sur la base des résultats d'une étude menée par les coorganisateurs pour le Pipame (Pôle interministériel de prospective et d'anticipation des mutations économiques) visant à analyser les opportunités de mutualisation (ou collaboration horizontale) pour les PME/ETI, deux cas pratiques sur les neuf que comporte le rapport ont été présentés. Celui d'Aérotrade, un regroupement en SAS de 10 fournisseurs concurrents de l'Aéronautique afin de massifier leurs achats, dans un premier temps de titane. Serge Assorin, PDG d'Aérotrade, mais aussi du de Sud Aéro, le plus petit des 10 associés, a montré toute la détermination et l'énergie qu'il mettait à fédérer ces patrons du Sud-Ouest pour sauver une filière en danger de délocalisation et l'enrichissement d'un point de vue humain qu'il tirait de cette initiative lancée en 2007. David Brissard, Directeur de Gatilog/Iris Logistique, filiale de l'industriel Senoble met de son côté à la disposition d'une douzaine de petites sociétés ou entités agroalimentaires son entrepôt automatisé ainsi que ses capacités de transport pour leur permettre de livrer la grande distribution plus fréquemment et en camion complets. Une table ronde entre les intervenants de la matinée a souligné que se rapprocher de sociétés concurrentes pouvait paraître contre nature, mais qu'une fois la confiance instaurée, les mutualisations qui en découlaient s'avéraient payantes pour chacun, y compris dans de petites sociétés. Sans doute de nouvelles pratiques pour gagner en performance qui ne vont pas manquer de s'étendre sous la pression des donneurs d'ordres... ■ **CP**


Serge Assorin

©C.Polge


David Brissard

©C.Polge


(de gauche à droite) : Jean Damiens (Aslog), David Brissard (Gatilog/ Iris Logistique), Jean-Patrice Gascq (Socodit), Serge Assorin (Aerotrade), Cédric Dewidehem et Fabien Gaide (Kurt Salmon).

©C.Polge

Capgemini Consulting, 18/10/2011, Paris

Des entreprises plus agiles et plus robustes

Pour restituer les résultats du 1er Baromètre Supply Chain sur le thème « Agilité et Robustesse », réalisé en collaboration avec Centrale Paris, l'Essca d'Angers et Supply Chain Magazine, Capgemini Consulting a choisi le site original de l'ASE (Accelerated Solutions Environment), un lieu propice aux réflexions de groupe, laissant une large part à l'expression dans un espace lumineux, musical et ludique. Après une courte introduction de Christophe Barrière, membre du Comité de Direction de Capgemini Consulting, Yann Roudaut, Directeur Manufacturing Retail Distribution chez Capgemini Consulting a présenté une synthèse de l'étude à laquelle 215 entreprises ont participé. La majorité des sociétés se perçoivent à la fois agiles et robustes, même si deux tiers d'entre elles déclarent vouloir encore s'améliorer. Pour ce faire, le Top 5 des leviers qu'elles ont actionnés sont la mise en œuvre d'outils de gestion d'entrepôt et de transport, de solutions de reporting, la délocalisation de la production dans les pays à bas coûts, une diversification des fournisseurs sourcés à l'international et une spécialisation des sites de production en terme de technologie/produits. Pour les sondés, les quatre événements les plus impactants sur la SC sont la mise en place d'un nouveau système d'information, l'inflation (énergie, matière première), les aléas fournisseurs et la fluctuation de la demande. Pour les entreprises interrogées, les facteurs clefs de succès pour gagner en agilité et en robustesse sont la collaboration, le travail sur les SI, la politique industrielle et logistique, la gestion de la demande et les compétences. « *Le Supply Chain Management devient beaucoup plus complexe, les équipes ont besoin de savoir faire et de savoir-être* », a conclu Yann Roudaut. Sept « kiosks » d'une demi-heure ont permis aux participants de suivre trois exposés sur des thèmes tels que le cross-canal, la formation pour passer d'Expert professionnel à Business Partner, le grand import, un approfondissement du baromètre SC, les nouveaux produits, la production aéroportuaire ou la réorganisation d'un entrepôt. Une table ronde réunissant Jacques Fougerousse, Directeur SC de Goodyear Dunlop, Hubert Jahan, Directeur Logistique Industrielle SNCF et Gaël Prigent, Directeur SC de Toys'R Us, a montré que ces professionnels étaient globalement en phase avec les résultats de l'étude. ■ **CP**



Des ateliers (dits Kiosks) passionnants et ludiques.

©C.Polge


(de g.à d.) : Jean-Philippe Guillaume (Scmag), Jacques Fougerousse, Directeur SC de Goodyear Dunlop, Hubert Jahan, Directeur Logistique Industrielle SNCF et Gaël Prigent, Directeur SC de Toys'R Us

©C.Polge

Cercle Littéraire, 18/10/2011, Paris

Michel Roux récompensé

Depuis avril 2010, Generix Group et Supply Chain Magazine ont organisé un Cercle Littéraire qui rassemble des consultants autour d'un auteur venant leur présenter son ouvrage lors d'une sympathique soirée. Florent Fouque a ouvert le bal avec son ouvrage intitulé « A la découverte du Lean Six Sigma ». Puis Michel Roux a présenté la 5e édition d'« Entrepôts et Magasins », suivi d'Yves Mille avec « Dépasser le Toyota Production System », puis d'Alain Chapdaniel avec « Supply Chain » et enfin Micheline Cousture avec « La logique de disgrâce ou l'émergence de la logistique ». A l'issue du vote très serré des consultants (Norbert Cohen d'Headlink, Philippe-Pierre Dornier de Newton Vaureal, Philippe Gautrin de GCL, Hervé Hillion de Mazars, Alain Katz de Metis, Jean-François Michel de Freelog, Jean-Patrice Netter et Gil Yaniv de Diagma, Olivier Perche de Deloitte, François Rocher d'Agenoria, Armand de Vallois de Kurt Salmon, Patricia Verrière Cuenot de Capgemini Consulting), plus Jean-Charles Deconnick de Generix Group et Jean-Philippe Guillaume & Cathy Polge de Supply Chain Magazine, c'est Michel Roux qui a remporté le 18 octobre au soir le Trophée 2010/2011 dans le cadre prestigieux du Pavillon d'Armenonville, à Paris. Encore toutes nos félicitations aux cinq auteurs qui contribuent à diffuser le savoir du vaste univers qu'est le Supply Chain Management ! ■ **CP**



©C.Polge

Jean-Charles Deconninck (Generix Group) et Jean-Philippe Guillaume (Scmag) s'apprêtent à révéler le nom de l'heureux gagnant…



©C.Polge

Michel Roux, au centre, entouré à gauche de Micheline Cousture et d'Yves Mille, et à droite d'Alain Chapdaniel et Florent Fouque

Cold Chain Forum, 19 & 20/10/2011, Paris

Une première édition prometteuse

Une quarantaine d'exposants, des salles de conférences très remplies, pour sa première édition le Cold Chain Forum qui s'est tenue à la Grande Halle de La Villette (Paris), semble avoir tenu ses promesses. Il s'agissait pour les organisateurs de créer un événement entièrement dédié à la logistique du froid. Objectif : réunir tous les acteurs qui jouent un rôle dans ce domaine. D'un côté les exposants qui proposent des solutions en termes de moyens techniques ou opérationnels, de l'autre les visiteurs, directeurs logistique ou directeurs des opérations de l'industrie et de la distribution. A l'issue de la première journée, les organisateurs d'Infopro Communications se disaient satisfaits, tout en reconnaissant que certains grands acteurs du transport frigorifique manquaient encore à l'appel. Les résultats très positifs enregistrés cette année pourraient les inciter à venir l'année prochaine... ■ **JPG**

©J.P. Guillaume

Séance d'ouverture en salle plénière animée par Yves Puget, Directeur des rédactions de LSA.



©J.P. Guillaume

Présent pendant toute la durée du Forum, Supply Chain Magazine animait également deux conférences.

Industry Capital, 20/10/2011, Paris

Cogit LGC, un client satisfait

Le 20 octobre matin, Industry Capital a organisé un petit déjeuner en partenariat avec Supply Chain Magazine. Alphadio Olory-Togbe, Président d'Industry Capital, a rappelé la mission de sa société : permettre aux industriels de conserver leur capacité d'investissement pour leur cœur de métier en louant ce qui peut l'être. Il a ensuite présenté deux solutions proposées par IC baptisées FlowsRental (solutions de location de tout type de contenants réutilisables plastique ou métal) et ProcessRental (contrat de service pour mise à disposition d'un équipement d'automatisation pour entrepôt). Gilles Raluy, Président de Cogit LGC est venu ensuite témoigner de l'aide que lui a apporté Industry Capital dans le cadre d'un contrat remporté auprès d'un grand distributeur pour la mise à disposition de bacs plastiques avec étiquettes RFID dans le domaine du frais. *« Notre société, créée en 1997, réalise un CA de 3 M€. Or, pour investir dans un parc de bacs plastiques tel que requis dans ce projet, c'est 7 à 8 M€, voire 15 M€ qu'il fallait pouvoir investir. Grâce à Industry Capital, nous avons pu avoir une grosse capacité de financement sans l'assise financière équivalente, ce que nous n'aurions pas obtenu d'une banque »*, explique Gilles Raluy, de la plus petite des trois sociétés en compétition sur cet appel d'offres. *« Ce n'est pas magique,* s'empresse d'ajouter Franck Gaudry, Directeur du Développement d'IC. *Le fait que le client final soit très important nous permet d'aller voir les banques et de défendre le projet en obtenant des conditions plus intéressantes. »* Et Alphadio Olory-Togbe de préciser une différence fondamentale d'Industry Capital avec les offres classiques de Crédit bail : *« En crédit bail, l'objectif est de louer dans un premier temps pour prendre possession du bien à la fin du contrat. En fait, dans le cadre des projets que nous accompagnons, l'intérêt de louer pour sortir ce poste du bilan reste souvent vrai au-delà de la première période du contrat. »* ■ **CP**


Gilles Raluy,
©C.Polge


Franck Gaudry et Alphadio Olory-Togbe (Industry Capital), Gilles Raluy (Cogit LGC) et Nicolas Perri (Industry Capital) face à un public attentif.
©C.Polge

ECR France, 20/10/2011, Paris

Zéro rupture : des avancées dans le non alimentaire aussi

Une centaine de participants ont assisté à la matinée de conférences organisée le 20 octobre matin par ECR et SymphonyIRI sur le thème « Zéro rupture : mode d'emploi ». Après présentation de la nouvelle méthodologie et des résultats clefs du baromètre ECR-SymphonyIRI sur le taux de service en linéaire, Coca Cola a illustré son utilisation. Le nouveau site www.zerorupturemodedemploi.com a été lancé officiellement par Eva Alcaïdé (Auchan) et Mathieu Roussel (Unilever). Enrichi au fur et à mesure, ce site vise à aider les distributeurs et les industriels à hiérarchiser les actions à mener pour améliorer la disponibilité en linéaires des produits. Trois exemples sont venus concrétiser ces discours. Séverine Geoffroy de Yoplait a fait un brillant exposé sur la méthode merchandising bottom up préconisée par le fabricant de yaourts pour réduire les ruptures en linéaire et augmenter la disponibilité des produits consommés. Benoît Moreau de Carrefour Belgique a de son côté démontré comment la RFID peut réduire les ruptures en linéaire pour les produits textile, culturel... et plus largement en non alimentaire. Le fait de taguer chaque UVC a mis en évidence les erreurs d'étiquetage en réception fournisseur, la lenteur effective de certaines mises en rayon depuis la réserve magasin et a facilité les inventaires, donc le recalage des stocks en magasin. Enfin, Laurent Chevreux d'AT Kearney et David Bordigoni de Point P ont montré comment une cartographie des produits croisant leur disponibilité en linéaire et leur taux de rotation a permis d'augmenter le CA et la marge de magasins en augmentant le nombre de références disponibles tout en réduisant les quantités par références. Des études passionnantes qui montrent que les taux de rupture peuvent être finalement réduits si l'on agit d'un point de vue stratégique en affinant le merchandising par magasin mais aussi exécutif, en traquant quotidiennement les dérives entre le théorique et le réel... ■ **CP**


Séverine Geoffroy
©C.Polge


Xavier Hua, Directeur d'ECR Europe et Benoît Moreau, Responsable de projets, Carrefour Belgique
©C.Polge


David Bordigoni, Directeur Marketing Point P Ile de France et Laurent Chevreux, Vice Président AT Kearney France.
©C.Polge


© J. Fustier
Gérard Perrin

GNTC, 20/10/2011, Paris

Un point sur le transport combiné

Fidèle à la tradition, le GNTC (Groupement National des Transports Combinés) s'est réuni le 20 octobre au cours de son assemblée générale annuelle. C'est dans le cadre du Cercle National des Armées à Paris que s'est déroulée cette matinée rassemblant près de 200 participants. Marc Papinutti, Directeur Général de VNF (Voies Navigables de France), a introduit cette demi-journée en rappelant les projets actuellement menés par VNF. Cette allocution s'est poursuivie par une table ronde réunissant Vincent Dugay (Directeur Commercial de RFF), Alexandre Gallo (Président des filiales terrestres de CMA CGM), Jean-François Jacob (Président de Combiwest) et Marc Geffrault (Groupe Transalliance). Vincent Dugay a souligné les progrès réalisés au niveau des sillons tout en admettant que cela n'était pas encore suffisant. Ce-dernier s'est félicité de l'arrivée sur le marché de candidats autorisés de plus en plus compétents. L'accord cadre (sur cinq ans) a été évoqué comme un moyen de stabiliser les volumes et de planifier les travaux des infrastructures. Le représentant de RFF a conclu en révélant qu'un fléchissement de la baisse de la part ferroviaire est observable depuis la fin du premier semestre 2011. Jean-François Jacob a quant à lui précisé que la réussite du transport combiné passe par la réalisation du service dans les délais requis et un intérêt économique. Ce-dernier a reconnu les efforts entrepris par RFF et le gouvernement pour améliorer les infrastructures mais a indiqué la nécessité d'aller plus vite. Passer de 3,5 % à 10 % de part de transport combiné, tel est l'objectif ambitieux de Transalliance, qui revendique le souhait de développer le transport multimodal. *« La pertinence économique est un aspect essentiel. Actuellement, le manque de fiabilité et de régularité sont des points faibles majeurs du transport combiné. Mais, il faut anticiper les évolutions à venir liées au coût du transport routier qui est voué à augmenter »*, a commenté Marc Geffrault. Alexandre Gallo a mis le doigt sur une autre difficulté en dénonçant le manque d'offres de traction pour les opérateurs de transport combiné.

Pierre Blayau, Directeur Général de SNCF Geodis, a également fait une apparition remarquée au cours de cette AG. Il a évoqué les difficultés de Novatrans, manifesté sa solidarité vis-à-vis des transporteurs combinés tout en rappelant l'importance du respect des règles de la concurrence. Son intervention a aussi été l'occasion d'exprimer la volonté de la SNCF de *« renouer avec des méthodes plus coopératives au service de la profession »*. Dans son discours de clôture Gérard Perrin, Président du GNTC, a énuméré les sujets au cœur des préoccupations du GNTC : les trains longs, les aides de l'Etat (le coup de pince, l'aide au démarrage et l'exonération de l'écotaxe poids lourds), les travaux sur l'infrastructure (la qualité des sillons, les statuts des terminaux, les plates-formes intermodales et logistiques) et le fluvial. La matinée s'est conclue par la signature de conventions avec VNF et Total. ■ **JF**

a-SIS, 20/10/2011, Paris

TMS/WMS : quelle complémentarité ?



Le 20 octobre s'est tenue à la Maison des Polytechniciens une conférence sur le thème : « TMS/WMS : quelle complémentarité ? ». Cette matinée, organisée par la société a-SIS, a débuté par une courte présentation d'Evelyne Raynaud, Directrice Commerciale. Puis, Luc Marcus, Président du cabinet LMC a expliqué pourquoi le TMS connaissait aujourd'hui une croissance forte (maturité des outils, nécessité de mieux gérer le transport, intensification des flux grand-export...). Il s'est attaché également à segmenter différents types d'outils : chargeurs/transporteurs, national/international, routier/multimodal. Puis le consultant a détaillé les champs d'intervention des logiciels, distinguant quatre niveaux : stratégique, tactique, opérationnel et exécution. Après cette première approche théorique, Luc Vandewalle, Directeur Supply Chain d'Air Liquide Welding, a largement commenté la mise en place d'un WMS sur la plate-forme de Vatry (18.000 m², 3.000 commandes/jour), puis, plus récemment, l'installation d'un TMS en complément du logiciel d'entreposage : *« Un ERP ne peut pas tout faire ! Le notre ne permet pas de gérer le FIFO, ni la gestion dynamique, il n'optimise pas l'espace, il ne gère pas non plus le vocal. D'où la mise en place de l'outil LM 7 d'a-SIS (upgrade de la version LM5) qui nous a fait gagner en qualité et en productivité. Après cette première étape, nous nous sommes interrogés sur la pertinence d'investir dans un TMS. Rapidement nous sommes arrivés à la conclusion que nous en avions besoin pour la refonte du réseau, l'optimisation du chargement, le regroupement des lots à livrer sur une même région à quelques jours d'intervalles. Nous faisions la même chose depuis des années. Le TMS nous a apporté des idées neuves. A présent, nous travaillons en mode « tiré » pour utiliser des camions complets. Concernant les projets, nous sommes sur le point de démarrer le slotting de LM7 et bientôt l'Order Management ».*


Luc Marcus
© JP. Guillaume


Luc Vandewalle
© JP. Guillaume

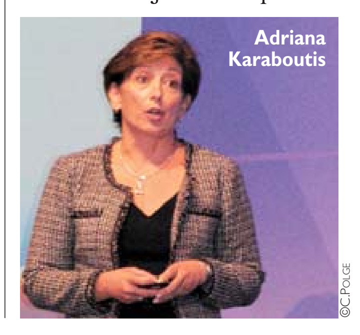
Un outil informatique indispensable Après le témoignage d'Air Liquide, Christophe Régnier, Directeur des systèmes chez Legallais et Christelle Odienne, Responsable méthode à la Direction Logistique de Legallais, ont expliqué l'importance d'une logistique bien gérée. Pour cette entreprise spécialisée dans la quincaillerie (130 M€ de CA, plus de 600 collaborateurs, 32.000 références, 6.000 colis/jour), l'organisation doit être irréprochable : *« Nos clients viennent chez nous pour notre profondeur de gamme, mais aussi pour nos capacités logistiques »*, affirme en préambule Christelle Odienne. Pour cette entreprise multicanal, qui vend aussi bien sur catalogue que sur e-catalogue, via son site Internet, ses commerciaux ou ses 11 points de vente, la gestion des flux est une priorité. Dans l'entrepôt automatisé, l'outil informatique pilote la préparation de commandes, gère les stocks mais aussi l'organisation du transport.

JDA Focus Connect, 25 au 27/10/2011, Londres

De grands comptes du Retail et de l'Industrie

C'est à une belle démonstration de force que s'est livré JDA Software du 25 au 27 octobre, lors de son JDA Focus Connect, à Londres. Plus de 300 participants ont répondu à l'invitation de l'éditeur de logiciels qui se définit comme *« fournisseur de solutions d'excellence innovantes en matière de Supply Chain Management, de Merchandising et de Pricing »*. L'éditeur américain y a défendu sa vision de « Shelf Connected Supply Chain » qui optimise les Supply Chains de bout en bout, en une seule boucle depuis les besoins des clients jusqu'aux fournisseurs amont, en passant par l'entreposage et le transport, sans oublier un merchandising et un assortiment ajustés aux points de ventes et une synchronisation de l'offre et de la demande via un processus de Sales & Operations Planning partagé. Ces présentations de projets réussis dans de grands groupes (Dell, Ikea, Chico's, Coca Cola, Loblaw, Oriflame Cosmetics) en plénière ont été complétées d'ateliers plus propices aux échanges de questions/réponses. Des sociétés de distribution (Carrefour Belgique, Hema, Marks & Spencer...), des grossistes (Würth, Unifarm, Staples) mais aussi des représentant de l'industrie discrète (Tata Steel, TE Connectiity...), fruits du rachat d'I2 Technologies en janvier 2010, et de process/ CPG (Abbott Laboratories, Nalco, Merck Serono/ Heinz, Georgia Pacific...), héritées pour partie de l'acquisition de Manugistics en 2006, sont venues témoigner, montrant l'étendue de l'application des solutions de JDA. Le transport n'était pas en reste avec les interventions de LG Electronics et de Penske. L'éditeur d'Arizona ayant pris le meilleur des solutions APS acquises pour composer une application que ses équipes ont elles-mêmes complétée. Enfin, deux sociétés françaises sont venues défendre leurs couleurs dans la langue de Shakespeare : Fromageries Bel et Renault.

JDA Software, qui compte 6.000 clients et emploie plus de 2.900 personnes dans le monde, envisage de compléter ses solutions par l'acquisition d'un WMS, certainement international... Les paris sont ouverts ! ■ **CP**


Adriana Karaboutis
©C.Polge



Lars Gunnarsson
©C.Polge

La Table Ronde avec de gauche à droite : Ezio Ujetto, Responsable produit, Luc Vandewalle, Christelle Odienne, Christophe Régnier, Evelyne Raynaud, Luc Marcus.



© JP. GUILLAUME

Ici l'affectation du transporteur s'opère en fonction de critères comme la qualité, le délai, le coût, la typologie des articles... En prévision : simplifier l'entrée d'un nouveau transporteur, établir une pré-facturation mensuelle. En fin de matinée, le débat avec le public a fait remonter d'autres témoignages qui traduisent un intérêt grandissant pour l'utilisation d'un TMS. Un outil informatique indispensable qui, comme l'a montré cette matinée, s'inscrit dans le prolongement logique d'une gestion d'entreposage parfaitement maitrisée. ■ **JPG**

27/10/2011, Paris, ASLOG

Une journée pour parler d'immobilier

Le 27 octobre, l'Aslog organisait aux Buttes Chaumont (Paris) une journée de conférences entièrement dédiées à l'immobilier logistique : logistique urbaine, implantations, fiscalité, automatisation, réglementation, environnement... autant de sujets qui ont pu être abordés en profondeur par les différents experts qui se sont succédés à la tribune devant une salle bien remplie.

Cette journée organisée par Christophe Chauvet, en charge de la commission immobilière de l'Aslog, a été soutenue par une autre association professionnelle, Afilog, présidée par Claude Samson. Caroline Ceccaldi, Directrice d'Afilog est intervenue pour sa part lors d'une table ronde consacrée à l'immobilier durable. Ont également soutenu cette initiative, la délégation Aslog Ile-de-France, présidée par Fabien Esnoult, intervenant à la Table Ronde « logistique urbaine » et Supply Chain Magazine qui animait la conférence : revoir son implantation. ■ **JPG**



Caroline Ceccaldi

©JPGUILLAUME



Christophe Chauvet

©JPGUILLAUME



Une salle bien remplie !

©JPGUILLAUME

ROYAUME UNI-POLOGNE
Nouvelle ligne de **fret ferroviaire**

DB Schenker Rail lance en novembre une ligne régulière de fret ferroviaire entre Barking, East London, en Angleterre, et Wroclaw, en Pologne,


©DB SCHENKER

avec pour commencer un aller-retour par semaine, sûrement davantage courant 2012. Elle passe par la seule ligne ferroviaire britannique à la taille européenne de voie ferrée, la High Speed 1 qu'emprunte l'Eurostar, et par le réseau paneuropéen de la filiale du groupe allemand Deutsche Bahn. Le premier train part le 8 novembre au soir de Pologne pour arriver en début de matinée le 11 novembre en Angleterre. La création de cette ligne fait suite aux demandes des secteurs de l'automobile, de la distribution et de l'agroalimentaire. ■ **CC**

HONGRIE
Raben s'étend

Le groupe logistique polonais Raben investit 2,2 M€ dans une plate-forme de cross-docking de 42 quais et de 4.000 m²,



©RABEN

à Dunaharaszti, près de Budapest. Elle vient compléter un entrepôt de 27.000 m².
Après l'acquisition de Masped Expressz en octobre 2010, et de Wincanton, finalisée le 1er septembre dernier, Raben poursuit sa croissance en Hongrie, *« malgré les graves conséquences du ralentissement économique de ces dernières années sur les volumes de transport ».* ■ **CC**



©SDV

ALLEMAGNE – EMIRATS – SINGAPOUR
Airbus confie ses pièces détachées à SDV

SDV a été sélectionné par Airbus pour gérer les entrepôts de pièces détachées à Hambourg, Dubaï et Singapour. L'objectif est de garantir l'approvisionnement continu en pièces et matériels tout au long de l'année, 24 h/24, *« dans le respect des exigences qualité aéronautiques et avec un haut niveau de réactivité ».* SDV prendra en charge les opérations dans les sites de l'avionneur comme dans ses propres entrepôts. Sur la base des spécifications définies par Airbus, le prestataire s'attachera à appliquer un processus commun à l'ensemble des sites comprenant l'emballage et le stockage avec une priorisation des commandes. Il intègrera aussi les opérations de dédouanement et de contrôle qualité lorsqu'elles seront requises. Selon Jérôme Le Grand, Directeur Aerospace de SDV et Responsable du Compte Global EADS *« l'engagement d'une équipe projet unique, depuis l'étude initiale jusqu'à l'élaboration du plan d'amélioration continue, ainsi que la démonstration de l'efficacité de notre gestion du projet, ont été les deux points forts de la solution SDV ».* Le prestataire a également mis en avant l'expérience de ses équipes dans la gestion de projets Supply Chain complexes combinée à celle, acquise de longue date, de l'industrie aéronautique et des processus d'Airbus. Alors que les opérations ont débuté avec succès à Dubaï le 1er juillet, l'entrepôt de Hambourg entrera en service au 1er janvier 2012. La reprise des opérations dans les autres sites est en cours de préparation. ■ **JPG**

ASIE-EUROPE
Kingfisher et Yusen, une histoire qui dure

Kingfisher a renouvelé et étendu avec le groupe japonais Yusen Logistics son contrat portant sur la gestion de sa Supply Chain import européenne. Le distributeur spécialisé dans le bricolage lui confie désormais, en sus de la distribution depuis le nord et le sud de la Chine, celle depuis l'Asie du Sud-Est et l'Europe, vers les magasins britanniques, français et polonais. Le système de traçabilité du groupe, issu depuis un an du rapprochement de Yusen Air & Sea Services et de NYK Logistics, offre à l'enseigne britannique une bonne visibilité de sa chaîne d'approvisionnement internationale. ■ **CC**

MONDE
Du chocolat à bonne température

DHL Global Forwarding lance une nouvelle offre de groupage pour les petits volumes de spécialités chocolatières et pâtissières européennes à destination d'autres continents, qui nécessitent une température comprise entre 12 et 17°C. Les produits alimentaires sont transportés jusqu'au port de Hambourg, où ils sont expédiés par bateau, aujourd'hui à Singapour, et demain à Dubaï, Hong Kong, Shanghai, Tokyo, New-York et Santos au Brésil. ■ **CC**

AMERIQUE DU NORD
Conteneurs super isolés et parc logistique pour **CN**

La compagnie des chemins de fer nationaux du Canada (CN) a acquis 200 nouveaux conteneurs de 40 pieds Eco-Therm, portant à 500 unités son parc de ce type. Grâce à ces conteneurs super isolés, la compagnie qui transporte du fret au Canada et aux Etats-Unis peut protéger les marchandises sensibles contre les basses températures pour des trajets jusqu'à 10 jours. C'est une solution de rechange économique par rapport aux conteneurs chauffés de 53 pieds, avec le même volume de chargement. Le CN a aussi acquis 25 Ecochâssis, plus légers de 15 % et aérodynamiques, réduisant de 8 à 11 % la consommation de carburant. Par ailleurs, le CN devrait ouvrir en 2013 un parc logistique de 100 M$ (70,7 M€) à Conrich, au nord-est de Calgary. Il devrait comprendre un terminal intermodal à la pointe de la technologie, ainsi que 186.000 m² d'espace d'entreposage pour l'implantation de clients. ■ **CC**

UNION EUROPEENNE

32 Md€ pour les transports

La Commission Européenne a présenté le 19 octobre un plan prévoyant une enveloppe de 50 Md€ d'investissements destinés à améliorer les réseaux européens de transport, d'énergie et de télécommunications sur la période 2014-2020, dans le cadre de la « stratégie Europe 2020 ». Le « mécanisme pour l'interconnexion en Europe » comprend 31,7 Md€ pour moderniser l'infrastructure de transport, dont 10 Md€ du Fonds de cohésion pour les projets dans les 15 Etats membres dont le produit national brut par habitant est inférieur à 90 % de la moyenne communautaire. Le plan met l'accent sur les modes de transport moins polluants et sur la création de 10 corridors transfrontaliers multimodaux. Cinq incluent le territoire français : les corridors méditerranéens, Lisbonne-Strasbourg, Dublin-Londres-Paris-Bruxelles, Amsterdam-Bâle/Lyon-Marseille et Strasbourg-corridor du Danube. Il faudrait 1.500 Md€ sur la période 2010-2030 pour mettre les infrastructures au niveau de la demande, dont un tiers d'ici 2020 consacré aux réseaux de transport transeuropéens, y compris 250 Md€ pour construire les maillons manquants et supprimer les goulets d'étranglements. L'initiative *« servirait de catalyseur pour rouvrir les marchés de capitaux d'emprunt (actuellement largement sous-exploité pour les investissements dans l'infrastructure à la suite de la crise financière) »*. Une phase pilote concernant 5 à 10 projets est initiée d'ici 2013. Financée par l'Union Européenne et la Banque Européenne d'Investissement à concurrence de 230 M€, elle devrait mobiliser des investissements pouvant atteindre 4,6 Md€. ■ **CC**


©C.Calais

ALLEMAGNE

Calculez les émissions de vos conteneurs



L'armateur allemand Hapag-Lloyd lance un outil en ligne, EcoCalc, qui calcule les émissions relatives au transport de conteneurs depuis le point de départ jusqu'au point d'arrivée (et non pas uniquement de port à port) en termes de dioxyde de carbone, d'oxydes d'azote, de dioxyde de soufre et de particules fines. ■ **CC**

SUISSE

Ceva signe avec **Samsung**

Le coréen Samsung a signé un contrat de gestion des retours d'un an avec Ceva Logistics en Suisse, similaire à ce que fait déjà le prestataire pour le fabricant d'électronique en Autriche et en Slovénie. Ceva est chargé d'organiser l'enlèvement de 100 à 200 produits par semaine (télévisions à écran plat, imprimantes et réfrigérateurs) chez les partenaires helvètes de Samsung et de les transporter au centre d'Arlesheim, près de Bâle. Les salariés de Ceva y contrôlent la qualité des appareils. Ceux qui peuvent être réparés sont stockés dans l'entrepôt de 500 m² afin d'être revendus dans le monde entier. Ce contrat marque l'entrée de Ceva Logistics sur le marché logistique helvète (il n'y était présent depuis 2001 que dans le domaine de la gestion du transport). Son site d'Arlesheim est extensible à d'autres clients. ■ **CC**

ALLEMAGNE

Grosse plate-forme logistique pour **l'e-commerce**

Goodman va livrer en août 2012 à l'entreprise d'e-commerce allemande Zalando un centre logistique de 71.000 m² à Erfurt, capitale de la Thuringe, en Allemagne. Il comprendra 46 quais de chargement. Le centre, bâti sur mesure, va accompagner la future croissance outre-Rhin et à l'international du distributeur en ligne de chaussures et de vêtements né en 2008, qui vend 1.000 marques dans sept pays européens. Après trois développements d'une surface totale de 238.000 m² annoncés ces derniers mois en Allemagne et en France pour le compte d'Amazon, cette nouvelle réalisation ancre la société d'investissement immobilier australienne dans le secteur du e-commerce. ■ **CC**


©HYSTER

ROYAUME UNI

Nouveau centre de conception pour Hyster

Hyster Europe va ouvrir un nouveau centre de conception pour le développement des chariots Hyster. C'est sur ce site, basé dans le Hampshire, que seront conçus et mis au point les produits de la marque. Ce centre, qui comporte des bureaux, un atelier et des infrastructures d'essais, sera consacré à l'introduction de technologies innovantes. Mark Stent, Engineering Operations Leader, y voit un atout pour le futur : *« Notre but est de créer un centre complémentaire des centres de conception existants implantés dans le monde entier. Nous leur apporterons notre appui grâce à une approche vraiment mondiale »*. L'équipe, composée d'ingénieurs-concepteurs, mettra au point des modèles en 3D, construira des prototypes de chariots élévateurs et testera les équipements avant de les lancer en fabrication. Mark Stent poursuit : *« Nous allons imaginer de nouveaux concepts dans le but de réduire le coût d'exploitation et d'accroître la productivité, la fiabilité et l'efficacité énergétique »*. Hyster fait partie du groupe Nacco et propose 140 modèles de chariots. Le groupe emploie environ 5.000 personnes. Son siège est situé à Cleveland dans l'Ohio. ■ **JPG**

ALLEMAGNE

K+N acquiert Drude Logistik

Kuehne + Nagel est en cours d'acquisition de la société Drude Logistik, fondée à Bad Hersfeld en 1894, dans le Land de Hesse, au centre géographique de l'Allemagne. Il va faire d'ici mi-2012 du centre logistique de Hauneck/Bad Hersfeld son nouveau hub européen pour ses activités de groupage international dans 38 pays européens, en remplacement de son hub de Haiger, également dans le Land de Hesse. Il comprend une plate-forme de cross-docking de 7.200 m² et 105 aires de chargement, ainsi qu'une surface d'entreposage de 11.500 m². Pour Dirk Reich, Vice-Président exécutif du prestataire suisse, *« ce nouveau Eurohub nous permet d'augmenter le nombre d'expéditions, de réduire les délais de livraison et d'atteindre une meilleure capacité d'utilisation due à la consolidation et aux opérations nocturnes de cross-docking.»* Outre-Rhin, Kuehne+Nagel continuera son partenariat avec le réseau de groupage allemand IDS. ■ **CC**

EUROPE

Plus dure est **la remontée du transport**

Pour atteindre son niveau d'activité précédant la crise de 2008, le transport routier européen devra patienter jusqu'à 2014. Telle est la conclusion du rapport « Transport routier et logistique européens 2011 » de Transport Intelligence. Le point le plus bas a été atteint mi-2009. 2010 et 2011 étant des années de faible croissance de l'activité de transport routier en Europe. Au 1er semestre


©SCMAGAZINE

2011, les gros du secteur que sont DHL, DSV, Norbert Dentressangle, DB Schenker, Kuehne+Nagel et Gefco ont toutefois amélioré leurs revenus par rapport au 1er semestre 2010, de 8 à 17 % selon les groupes. Si les pays au cœur de la tourmente financière actuelle que sont la Grèce, l'Espagne et le Portugal ont plombé les chiffres, l'Allemagne a contribué à les améliorer, grâce à une forte demande domestique, ainsi qu'à un rebond de l'industrie et des exportations hors d'Europe. Le transport routier international surperforme l'activité domestique en 2010 et en 2011. L'Europe Centrale et Orientale a une croissance saine, notamment les pays Baltiques, grâce à l'européanisation des Supply Chains et au commerce avec la Russie et la Suède. ■

(Eyefortransport, 21 et 28/10/11)

PAYS BAS

Kuehne+Nagel planifie son transport avec Ortec

C'est « pour accompagner une période de croissance significative » que la filiale néerlandaise de Kuehne+Nagel a décidé de mettre en place Ortec TD, un outil de planification, d'exécution et de suivi du transport et de la distribution. Le prestataire logistique doit en effet gérer des activités de transport supplémentaire, notamment les flux de retours marchandises pour la chaîne de supermarchés hollandaise Albert Heijn B.V, et les activités d'entreposage et de distribution de PepsiCo aux Pays-Bas et en Belgique. Le projet vise à centraliser les activités de planification, et à pouvoir créer des plans de desserte d'entrepôts multiples. Avec l'objectif non seulement de réduire les kilomètres parcourus et l'empreinte CO_2, mais aussi d'établir une communication plus efficace avec ses clients. La collaboration avec Ortec pourrait s'étendre à l'avenir à l'optimisation des chargements et au transport intermodal. ■ **JLR**


©K+N

EUROPE

Logistique et transport dans le quatuor de tête des coûts

La logistique et le transport arrivent en 3e et 4e position des frais généraux les plus importants pour les entreprises, derrière l'énergie et le marketing, selon l'enquête européenne d'EBS Business School et du cabinet spécialisé Expense Reduction analysts publiée en octobre 2011. Réalisée auprès de 301 entreprises de sept pays européens (France, Italie, Espagne, Belgique, Pays-Bas, Allemagne et Finlande), elle montre que 83% des entreprises ont effectué depuis 2008 une démarche de réduction de leurs frais généraux. Plus de la moitié la gèrent en interne, une petite moitié la confie à des consultants. 72 % assurent contrôler régulièrement leurs coûts, et 65 % réagissent immédiatement en cas de détérioration dans ce domaine. Les méthodes classiques de gestion de coûts arrivent en tête : contrôle des coûts (63 %) et négociations avec les fournisseurs (60 %), devant l'analyse des prix d'achat (43,5 %) et le benchmarking (42,5 %). Les résultats sont très variables d'un pays à l'autre. Ainsi, le transport est considéré comme la charge la plus lourde en France. ■ **CC**

La productivité du Père Noël

Première semaine d'octobre en région parisienne : il fait incroyablement beau, ciel lumineux et 22°C. Me promenant dans mon quartier, je constate que la rue est bouchée par un camion municipal avec bras télescopique. Au bout du bras une nacelle. Dans la nacelle, un homme. Que fait-il ? Change-t-il l'ampoule d'un lampadaire ? Non, je ne rêve pas, il est en train… d'accrocher les guirlandes de Noël ! Quel contraste avec le temps ambiant ! Et puis Noël, c'est dans plus de deux mois ! Mais au rythme où il progresse dans la rue, je comprends vite pourquoi l'installation commence en octobre vu le nombre de rues à décorer (et en plus, ces guirlandes de LED ont l'air de plus s'emmêler que les anciennes avec leurs grosses ampoules). La municipalité a lissé la charge sur deux mois… et lissera également le démontage sur deux mois(*). Voilà un cas où c'est effectivement plus malin que d'avoir deux équipes et deux camions sur un mois, car les guirlandes n'auraient pas eu d'autres usages… ou, autrement dit, il n'y a pas de coût d'opportunité à installer en avance. On voit bien à travers cette anecdote que les règles de lissage de charge par anticipation varient en fonction de l'environnement dans lequel on se trouve. Les fabricants de jouets le savent bien, ils peuvent et doivent anticiper davantage que leurs clients, sans parler du Père Noël… contraint à tout livrer en une nuit !


©Marine Wagner - Fotolia

Cet exemple est à méditer par les amateurs de benchmark et tous ceux qui prennent exemple sur d'autres secteurs. Chaque secteur a ses caractéristiques propres, le taux d'utilisation des équipements industriels, la productivité, les niveaux de stock, les délais de réappro, le niveau de collaboration entre partenaires, l'intensité de la concurrence, etc. Un métallurgiste peut rêver d'avoir une relation fournisseur calquée sur celle des équipementiers automobiles vers les constructeurs, mais les matières premières ne se livrent pas comme des sièges, les tailles de lots de transport et de consommation n'ont rien à voir, etc. Industries chimiques et pharmaceutiques, réputées proches, sont loin d'avoir les mêmes contraintes règlementaires. Beaucoup de ceux qui aimeraient avoir la Supply Chain de Dell (et ses performances de stock notamment) sont sur des marchés où c'est tout simplement impossible. De même, les pratiques de consignation souvent utilisées pour faire porter le stock par un fournisseur traduisent plus le rapport de forces entre client et fournisseur qu'un besoin « Supply Chain » : les comparaisons de jours de stock au bilan ne veulent plus dire grand-chose. Et, in fine, le client finit toujours par payer ce service : « There is no free lunch » disait l'économiste Milton Friedman ; « Comparaison n'est pas raison » disait ma grand-mère.

Alors si le taux d'utilisation de vos équipements vous paraît faible, pensez à celui des Vélib, à celui des résidences secondaires… qui ont tous été l'objet de décisions d'investissements. Et, dans le cas du Père Noël, ce n'est pas sa productivité (excellente sur un jour, médiocre sur l'année) qu'il faut regarder, mais la satisfaction client !

Et vous, avez-vous déjà envié les performances d'autres industries ?

(*) On s'aperçoit vite que le coût d'installation et de désinstallation (camion, chauffeur, électricien sur 2 x 2 mois) est supérieur au coût de la consommation électrique.


©SCMagazine

Réagissez à cette rubrique, partagez vos impressions en écrivant à herve.galon@orange.fr